



人間の行動原理と原則にもとづいた

smart creative management

【世界初】需要創造の芸術と科学

NEWS RELEASE

2021年6月14日

スマートクリエイティブマネジメント総合研究所

ABA オペレーションズ研究センター

リクエスト株式会社

先が観え『新たなことが続く技術™』発売

～「予測できない」を免罪符にしない挑戦の継続方法～

新たな取引を創る、需要を創造する。どの組織・企業でも先々の売上金額と入金額を増やし、資金繰りをより良くするためには避けられない取組み。調査レポートを読込、ヒアリングし、現状分析して解釈、アクションプランをつくっても、実行されない。できなかった精緻な現状分析の報告で会議をクローズする。それ以下の場合もある。それでは困る。原因は実際に「やってみる」「経験してみる」ことを避けること。担当者はやる気が無いわけではない。いつもの目の前の仕事を自動的に優先してしまうだけのこと。目の前の仕事を解決する行動と思考パターンはすでに持っている、負担感なくはじめることができ、やった直後に確実に「できた」「終わられた」という達成感が得られる。また、それを組織は承認する。不確か、不確実な行動をする同僚は非難される。そもそも、組織は自動的に目先の非効率を許容しない。達成感と承認は非金銭的な報酬・快。組織は報酬・快が確実に得られる行動と思考に接近する。その結果、新たなことは続かない。この状況のまま進むと、いずれじり貧になっていくことは、多くの人や組織が身をもって経験している。では、どうすれば新たな取組みが続くのか？

o to 1 芸術と応用行動分析学にもとづいた
smart creative management
クリエイティビティの再現

先が観え『新たなことが続く技術™』

～「予測できない」を免罪符にしない挑戦の継続方法～

o to 1 imagine ultimate

新たなことが続くステップ：

1. 今までやったことが無い取り組みの中で、すぐにできそうな行動を見つけ試しにやってみる
2. やってみると「わかった」「そうなんだ」などの小さな気づき・達成感が得られ意欲がわく
3. 意欲が湧き自発的に取り組むようになるため、肌感覚で違和感を感じることができるようになる
4. 違和感から自分がのぞむ状態の想像が実感を持ってできはじめ、報酬の先取ができはじめる
5. ある程度、明らかになったのぞむ状態と現状から、次の行動の手掛かりに気が付くようになる

経験したことがため、実感のある肌感覚のある具体的な絵・イメージの想像ができない。そのため、自分が今まで身に付けてきた打ち手の範囲で、条件反射でアクションをしてしまう。当然、動いても前に進むことは無く、非金銭的な報酬・快が得られず、既存業務をはじめ。「(既存が) 忙しい」を言い訳にして、免罪符にして新たな取り組みの優先順位を周囲の合意を得て下げる。忙しいは確かに事実だが、それ以上に、非金銭的な報酬・快が得られないことが根本の原因。非金銭的な報酬・快が得られれば、忙しくても人間はそれを継続する。新たなことが続くステップと具体的かつ勘所をおさえたりやり方を身に付けることで、忙しい中身を自発的に分析し、本来やらなくても良い自分のポジションをつくるだけのムダな業務を削除、身の保身のためにブラックボックス化していたことを止め、非金銭的な報酬・快が得られることをしはじめる。

経験したことが無いことは、いくら調査レポートを読み込み、ターゲットへヒアリングもしくはインタビューをして現状分析しても、精緻な目標を設定しても、人間は動くことができない。動けたとしても、その目標には実感のあるイメージ・絵がともなわないため報酬の先取ができず、困難を越える動機が不足し、望むような結果は出ない。経験したことが無いことを、経験することを人間は回避する。追い込んでも、危機感をあおり醸成しても結果は出ない。この状況を変えていくためにも、芸術と応用行動分析学にもとづいた新たな取引・需要創造のやり方を組織の一部の人達の行動習慣にしていく企業が少しずつですが増えてきています。

精緻な分析、精緻なシミュレーションは過去から現在の範囲から出られず、事業環境が変わると「予測不能」を免罪符にする。実際にやってみて、実感や肌感覚を得ることで、違和感が観えるようになる。違和感は望ましい状態と現状とのズレ。「現状と目標からギャップをみつけて、そのギャップが課題、もしくは設定型の問題にする」と言葉は同じだが、意味合いは大きく異なる。実感・肌感覚の有無。

誰でも本来もっている肌感覚、身体感覚。それを上手く活用するやり方が組織に不足している。「ファクト・事実をもとに論理的に伝える」これはオペレーションを高めていく改善には極めて適している。会議で一般論を流暢にプレゼンしても、このようなムダをしていても、誰も異を唱えない。異を唱えなくても、数字がつくられていくため。オペレーション・エクセレントは、需要がすでにあり、その需要を効率よく獲得していく場合に機能する。組織は効率を上げるために分業化する。需要が減少していく場合は、「ファクト・事実をもとに論理的に伝える」では、とうぜん「予測不能」になる。わかっているのであれば、やり口を変えるだけのこと。



芸術と応用行動分析学にもとづいた smart creative management®

クリエイティビティの再現



【会社概要】 社名： リクエスト株式会社 URL：<https://requestgroup.jp>
 代表者：代表取締役 甲畑智康 URL：<https://requestgroup.jp/profile>

【事業内容】：需要創造型リーダーの開発®、自律型人材(メンバー)の育成、ロボットのマネジメント：
 「リーダーが人とロボットと共働し需要を創る」をミッションに「需要創造型リーダーと自律型人材(メンバー)に必要な思考と行動」「ロボットのマネジメント手法」の研究開発と実地訓練に取り組んでおり、約820社、従業員数30,000人の組織から年商30億円までの中堅企業、上場準備直前のスタートアップ企業への開発提供実績を有しています。また“需要創造の芸術と科学”をテーマに、人間と組織の行動に着目したビジネスの創造力、人間がマネジメントしやすいロボットのユーザーインターフェースの実験検証をするスマートクリエイティブマネジメント総合研究所とABAオペレーションズ研究センターを構えている。スマートクリエイティブマネジメント®は弊社の登録商標です。

【過去の商品リリース】
https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/68315

【本リリースに関するお問い合わせ先】
 担当：末光
 e-mail：request@requestgroup.jp
 問合せフォーム：<https://requestgroup.jp/request>



oto1 芸術と応用行動分析学にもとづいた
 smart creative management®
 クリエイティビティの再現

【無償公開】

『人材育成のムダ取り™』のやり方

～ 自律創造型の人材を効率的に育てる ～

imagine ultimate

弊社を知っていただくために、実際にクライアント先で使用していますテキストを無償公開しています。

以下のURLからご覧いただけます。
<https://requestgroup.jp/method>